

SENADO

SECRETARIA

DIRECCION GENERAL DE COMISIONES

XLIVa. LEGISLATURA
SEGUNDO PERIODO

COMISION DE INDUSTRIA Y ENERGIA

DISTRIBUIDO Nº 690 DE 1996

ABRIL DE 1996

SIN CORREGIR POR LOS ORADORES

SITUACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL URUGUAY

Asociación del Personal de Sudamtex Uruguay

Versión taquigráfica de la sesión
del día 9 de abril de 1996

A S I S T E N C I A

Preside	:	Senador Nicolás Storace
Miembros	:	Senadores Danilo Astori, Sergio Chiesa y Dante Irurtia
Secretario	:	Walter Alex Cofone
Ayudante de Comisión	:	Lorenzo A. Saavedra
Invitados especiales	:	Representación de la Asociación del Personal de SUDAMTEX URUGUAY integrada por los señores Néstor Gustavo Hurteza, Luis Omodey y Osvaldo Purchert

(Ingresa a Sala la delegación representante de la Asociación del personal de SUDAMTEX)

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión da la bienvenida a los representantes de la Asociación del Personal de SUDAMTEX a quienes recibimos a efectos de escuchar la información que nos puedan proporcionar.

SEÑOR PURCHERT.- Ocupo la Presidencia de nuestra Asociación en virtud de un mandato que ya está llegando a su fin.

Agradezco a los señores Senadores el escucharnos, porque entiendo que nuestra problemática se debe tratar a nivel político. En realidad, se viene dando un achicamiento de nuestras fuentes de trabajo; si bien SUDAMTEX ha ampliado su tecnología, actualmente muchos compañeros han sido enviados al Seguro de Paro, en virtud de que las importaciones de productos textiles han superado nuestra producción y ventas en el mercado interno.

Ante esta situación, la empresa alega que el mercado brasileño es buen receptor de los productos de SUDAMTEX, pero en este momento se han enlentecido bastante los permisos de exportación hacia Brasil. A este respecto, el señor Omodey va a aportar una gráfica donde figuran todos los datos concretos.

SEÑOR OMODEY.- Queremos trasmitir a los señores Senadores cuál es la situación actual de la empresa y la protección que solicitamos.

A la fecha, tenemos 72 compañeros en el seguro de paro; 42 de ellos fueron enviados en el mes de marzo y el resto en abril, con lo que se agudizó el problema, que en realidad consiste en dificultades en la comercialización. Hemos tenido mucho diálogo con la empresa y analizamos --después lo podrán apreciar en la carpeta-- la baja protección que se da a las

importaciones. Además, como ya dijimos, existe una competencia desleal, principalmente con Brasil, país con el cual se comercializaba muchas telas. También consideramos el tema de los combustibles y de la energía, puesto que con el precio que se le cobra a la empresa por el "fuel oil", ésta no puede competir con los costos en Argentina y Brasil.

En la carpeta que hemos dejado figuran algunas soluciones que planteamos a los problemas coyunturales, como por ejemplo el de un sistema de precios mínimos, un fuerte incremento de subfacturación y erróneas declaraciones de origen y disposición arancelaria, el establecimiento por parte de Brasil de medidas para-arancelarias y arancelarias que han generado un deterioro significativo en el flujo exportador --como ser, una modificación del plazo de validez de las guías de importación, reduciéndolo de 90 a 60 días y eliminando la posibilidad de su renovación automática--, la exigencia del pago de 30 días por parte de una serie de disposiciones textiles, lo que nos deja totalmente fuera de competencia frente a oferentes locales, un sistema destructivo que emana de los Ministerios y del Banco Central que enlentece y entorpece las gestiones de importación, el mantenimiento de los tejidos de lana dentro del régimen de adecuación, gravándolos onerosamente, etcétera. Frente a todos estos problemas, la empresa propone soluciones --que nos beneficiarían si se pudieran llevar a cabo--, entre las que se encuentran un adecuado sistema de protección contra prácticas desleales de comercio con precios mínimos de exportación, que contemplen valores adecuados de transformación con el fin de terminar con las distorsiones provocadas en el mercado interno, la urgente sanción de un régimen legal que ampare la fijación de precios de exportación por la Aduana, la creación de un instrumento ágil con inversión de la carga de la prueba lo que permitirá un adecuado contralor de las prácticas desleales de comercio --como puede ser el "dumping"--, una urgente negociación con Brasil de modo de eliminar los requerimientos de guías de importación dentro del MERCOSUR, la eliminación de

requerimientos del pago a 30 días para productos textiles provenientes del Uruguay con el fin de facilitar la competencia, la eliminación de los tejidos de lana del régimen de adecuación llevando su arancel a cero, la revisión de los mecanismos de fomento a las exportaciones para lograr neutralizar los efectos perniciosos de la inflación del costo en moneda constante, etcétera.

En lo que tiene que ver con el "fuel oil", la empresa ha iniciado conversaciones con el Ministerio de Industria, Energía y Minería para que SUDAMTEX entre dentro del régimen de grandes consumidores y tenga acceso al precio de ese combustible aplicado en Argentina y Brasil, pero aún no se ha obtenido una respuesta. Cabe aclarar que se consumen 40.000 litros diarios pero se debe pagar una diferencia de aproximadamente U$S 30 por tonelada, o sea, más que nuestros socios comerciales. Esto representa U$S 432.000 adicionales sobre el costo anual. Por otra parte, se han invertido U$S 500.000 para recibir una fuerza motriz en 30.000 watts en lugar de 6.000. El costo ha bajado pero aún tenemos desventajas en cuanto Argentina y Brasil porque estos países, ya sea en forma explícita o implícita, tienen regímenes de promoción que otorgan precios más competitivos. Pero para ello sería necesario aprobar en forma urgente un proyecto de ley que se encuentra desde hace tiempo a estudio de la Cámara de Representantes, mediante el cual se establece un marco regulador para el suministro de energía.

En resumen, queremos decir que como defensores de nuestros compañeros, estamos preocupados por las fuentes de trabajo. Tenemos una muy buena relación con la empresa; desde hace 50 años SUDAMTEX está funcionando sin haber tenido una hora de detención. Ultimamente la empresa ha invertido U$S 20:000.000 en tecnología, o sea que se podría decir que están dadas todas las condiciones como para solucionar los problemas: tecnología, personal y capacitación, puesto que se ha dado un curso sobre calidad total a los efectos de poder competir a nivel mundial. Inclusive, en 1995 se llegó

a tener a 826 personas en un sistema de trabajo continuo durante 7 días. Pero ahora se tuvo que reducir el personal debido a que no podemos comercializar.

Concretamente, solicitamos que los señores Senadores analicen la situación y traten de encontrar alguna solución, por lo menos en lo que tiene ver con la protección a las importaciones, puesto que están entrando muchos productos con bajos aranceles. Un ejemplo de la protección mínima que existe actualmente es el de los trajes, que están protegidos por U$S 14, lo que constituye aproximadamente $ 100, cifra totalmente ridícula puesto que nadie puede adquirir un traje por ese precio.

Como se puede apreciar, la situación está bastante difícil y esperamos que se pueda encontrar una pronta salida tanto para nosotros como para la empresa.

SEÑOR HURTEZA.- Siempre hemos sido los fusibles de la empresa y hemos tratado de que nuestros compañeros no tomen a mal las dificultades que ocurren, explicándoselas de la mejor manera posible. Afortunadamente, la gente comprende lo dramático de la situación.

En cuanto al comentario que realizó mi compañero, luego de llegar a 850 personas, en el mes de octubre Brasil impone una traba de protección hacia sus productos textiles en el sentido de cupos de licitación de préstamos. Es decir que obliga a los compradores de tela --en este caso el mayor productor era SUDAMTEX-- a licitar ruedas de préstamos. Entonces, antes el comprador contaba con el dinero, pero como en octubre Brasil colocó esa traba, obligó a 20 ó 30 compradores a licitar un préstamo. Como consecuencia de ello aproximadamente 29 compradores quedaron para atrás y se tarda más o menos tres meses en habilitar otro préstamo, sin siquiera tener la seguridad de que va a salir otro comprador, ya que podría ser el mismo. Este incidente fue el que más nos perjudicó, puesto que en la actualidad podríamos estar

trabajando las 850 personas.-

SEÑOR OMODEY.- En la carpeta figura una gráfica de tejidos y prendas que se mantuvo constante desde 1994 en U$S 120:000.000. Si no me equivoco, en el correr de 1995 la empresa facturó alrededor de U$S 36:000.000. Si Sudamtex facturó U$S 36:000.000 y se importó por valor de U$S 120:000.00, quiere decir que por lo menos dos empresas más podrían estar operando si se impusiera algún tipo de traba. En el período 1990-1994 las importaciones de vestimentas aumentaron 1323%.

SEÑOR HURTEZA.- Voy a agregar una referencia a otra carga que está sufriendo Sudamtex, que es la contribución. Sudamtex pagó por este concepto U$S 100.600 en 1995, para una planta de 44.000 metros cuadrados edificados. Por su parte, FANAPEL, con 40.000 metros cuadrados edificados y 13 padrones en la ciudad de Juan Lacaze, pagó U$S 25.500.

Daré algunos datos comparativos desde 1986. En ese año FUNSA pagó $ 1:103.000 de contribución, mientras que Sudamtex pagó $14:616.000.

En 1987, la empresa Campomar, con 74.000 metros cuadrados edificados, pagó $1:086.000; FANAPEL pagó $1:800.000, y Sudamtex abonó $ 19:910.000.

En 1994, Fábricas Nacionales de Cerveza, con 90.000 metros cuadrados edificados, pagó U$S 25.000, mientras Sudamtex debió abonar U$S 100.500.

Pese a que la empresa realizó gestiones por este tema ante la Intendencia Municipal, no tuvo éxito.

SEÑOR IRURTIA.- Quisiera saber, en primer lugar, si el stock de Sudamtex, que tenemos entendido es alto, continúa aumentando.

En segundo término, con respecto a estos 32 nuevos funcionarios que han pasado a seguro de paro, ¿se vislumbra que este procedimiento va a continuar?

SEÑOR OMODEY.- El stock se mantiene en 3:000.000 de metros de telas, con tendencia a incrementarse. Actualmente, se está trabajando con pedidos puntuales.

En cuanto a la segunda pregunta, creemos que pueda haber estabilidad por uno o dos meses más, pero quizás el problema pueda agudizarse en el futuro.

Sin embargo, nuestra preocupación fundamental tiene que ver con el stock de 3:000.000 de metros de telas que tiene la empresa desde hace varios meses , lo que equivale, aproximadamente, a seis meses de trabajo al ritmo actual.

SEÑOR ASTORI.- En las soluciones que se proponen, que comparto totalmente --estas son materias que venimos discutiendo en esta Comisión desde el año pasado, y no sólo respecto a Sudamtex, sino a toda la industria textil--, se mencionan, en el numeral 1, los precios mínimos de exportación y los precios de exportación realistas. Mi pregunta es a qué se están refiriendo exactamente con la expresión precios de exportación y cuál es el objetivo. El precio mínimo de exportación es un precio que se utiliza a los efectos del control del ingreso de la mercadería importada para el pago de tributos, y sobre todo para evitar las prácticas desleales de comercio. ¿A qué se refieren cuando hablan de precios de exportación realistas?

SEÑOR OMODEY.-Estos precios no se ajustan para poder competir con Brasil y Argentina y no son reales porque, según las conversaciones que hemos mantenido con la empresa, los costos son mayores. Por ejemplo, están ingresando al país camisas por $20 o $30, mientras que las fabricadas por Sudamtex pueden valer $120.

SEÑOR ASTORI.- Comprendo perfectamente la situación, pero cuando se incluye esta afirmación en la solución propuesta, ¿se sugiere que la empresa fije otros precios de exportación?

SEÑOR OMODEY.- Pienso que no debe ser la empresa la que fije el precio de exportación, porque éste debe regir para toda la industria textil.

SEÑOR ASTORI.- Concretamente, ¿se refieren a la fijación de este precio mínimo por parte del Estado?

SEÑOR OMODEY.- Exactamente; según lo manifestado por los representantes de la empresa, el precio vigente es muy bajo.

SEÑOR HURTEZA.- Voy a aportar algunas cifras. La tela que está ingresando al Uruguay tiene un precio de U$S 0.86; la de Sudamtex no puede bajar de U$S 2,84.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la información que nos han proporcionado nuestros visitantes, la tomaremos en cuenta, distribuiremos la documentación que se nos ha hecho llegar y nos pondremos a trabajar sobre este tema, manteniéndolos informados.

((Se retira de Sala la delegación de representantes de la Asociación del Personal de Sudamtex Uruguay)

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)

SUDAMTEX DE URUGUAY S.A.

PLANTA INDUSTRIAL
Dr. LUIS CASSANELLO [illegible]
CASILLA DE CORREO [illegible]
TEL. [illegible] - FAX [illegible]
C. P. [illegible] COLONIA - URUGUAY

ADMINISTRACION
RINCON [illegible] PISO 7
CASILLA DE CORREO [illegible]
TEL. [illegible] - FAX [illegible]
[illegible]
[illegible] MONTEVIDEO - URUGUAY

SITUACION ACTUAL

Sudamtex de Uruguay S.A. cumplió 50 años liderando la industria textil uruguaya de algodon y sintéticos. A partir de 1987 incursiona en lana con singular éxito, linea que hoy representa el 15% de sus tejidos.

Es además el accionista principal en Polimeros Uruguayos S.A., siendo la principal filial del Grupo Sudamtex (empresa multinacional latinoamericana) en el Cono Sur.

En 1980, el 5% de su facturación se destinaba al mercado de exportación. Hoy gracias a un adecuado plan de reconversión y mejora de la productividad, 55% de su facturación se destina a mercados externos. Esta reconversión incluyó la incorporación en el año 1988 de una linea de tejidos de lana muy bien recibidos por los mercados europeos y regionales y una mejora de productividad de 77% pasando de 5.300 mts./persona año a 9.400 mts./persona año.

Sudamtex aporta al Estado US$ 14 millones anuales sobre una facturación neta de US$ 36 millones, no habiendo solicitado jamás, ni obtenido beneficios a través de refinanciaciones de obligaciones tributarias, de seguridad social o endeudamientos financieros, empleando 867 (diciembre 1995) personas que representan el verdadero motor económico de la Ciudad de Colonia y mantiene un record único para la industria del Uruguay, pues no ha tenido a lo largo de 50 años detención alguna de su actividad por conflictos laborales propios o nacionales.

NUEVAS INVERSIONES POR US$ 24 MILLONES

En 1993 Sudamtex lanza su ambicioso proyecto Sudamtex 2000 consistente en una inversión de US$ 20 millones escalonada a lo largo de 30 meses con el objetivo de ampliar su capacidad productiva en 47% (de 8.5 millones de metros anuales a 12.5 millones de metros anuales), llevar su facturación por exportación de 55% a 80% del total anual facturado, generar una modernización completa de su faz productiva e implementar a través de un intenso plan de capacitación del personal, la metodologia de la Calidad Total. Al mismo tiempo Polimeros Uruguayos está realizando inversiones por US$ 4 millones en una nueva linea de fibra de poliester orientada en su totalidad para la exportación.

PROBLEMAS DE COYUNTURA

1) Distorsión del mercado interno generado por la existencia de competencia externa desleal en un marco de protección inadecuada, lo que afecta seriamente los planes de crecimiento en el mercado exportador, pues para ello es esencial contar con un mercado local sano.. Basta analizar el siguiente cuadro que evidencia el daño producido:

	1990	1994	1995
Importación tejidos (US$ año)	4.700.000	43.500.000	49.223.618
Importación prendas (US$ año)	1.003.000	64.943.000	56.897.176
TOTAL (US$ año)	5.703.000	108.443.000	106.120.794

(Fuente: URUNET)

Este fenómeno tiene como causantes.

a) Un sistema de precios mínimos de exportación (PME), reglamentados por el Decreto 315/93 y fijados por la Comisión de Aplicación del Decreto 315/93, totalmente inoperante puesto que los precios fijados para tejidos no contemplan los costos correspondientes a economías de mercado y los precios fijados para vestimenta toman valores tan bajos de transformación que rayan en lo irrisorio.

b) Un fuerte incremento de la subfacturación y erróneas declaraciones de origen y posición arancelaria, alentadas por la resolución emanada del Ministerio de Economía y Finanzas del 29 de setiembre de 1995, pues los niveles fijados por PME y recargos móviles alientan esta práctica, así como el desvío de productos por posiciones arancelarias no incluidas en el sistema.

2) Establecimiento por parte de Brasil de medidas pararancelarias y arancelarias que han generado un deterioro significativo del flujo exportador. Entre ellas cabe citar:

- Modificación de los plazos de validez de las Guías de Importación reduciendo de 90 a 60 días y eliminando la posibilidad de su renovación automática.
- Exigencia de pago a 30 días de una serie de posiciones textiles, que nos dejan totalmente fuera de competencia versus oferentes locales.
- Un sistema de instructivos que emanan de los ministerios y Banco Central que continuamente enlentecen y entorpecen las gestiones de importación.
- El mantenimiento de los tejidos de lana dentro del régimen de adecuación, gravándolo [redacted]

3) Una fuerte perdida de competitividad producida por el desfasaje entre tipo de cambio e inflación interna que ha generado en los últimos cinco años un encarecimiento de costos, a moneda constante, en el orden de 90%. Como dura medida de ajuste, Sudamtex ha establecido hace ya cierto tiempo una política de actualización salarial basada en la devaluación del peso sobre el dólar americano para tratar de reducir la suba de sus costos de producción.

Esta situación se ha visto agravada por los comportamientos de dos mercados externos de suma importancia para la empresa, el MCE, quien a partir de enero de 1995 ha impuesto un arancel de entre 10,5 y 12% a los productos de lana provenientes del Uruguay, ya que retiró al país del Sistema General de Preferencias (SGP) y la crisis financiera de Méjico, que ha vuelto no competitivo los productos textiles uruguayos en ese mercado.

4) Un inadecuado sistema de fomento a las exportaciones. Cabe citar como ejemplo que nuestro socio del Mercosur, Argentina, reembolsa a sus exportaciones extrazona con una devolución proporcional al arancel de importación (11% para tejidos y 15% para vestimenta), además de cubrir el 75% de los gastos de viaje generados en el exterior así como un porcentaje equivalente de las comunicaciones telefónicas realizadas.

SOLUCIONES REQUERIDAS

1) Un adecuado sistema de protección contra prácticas desleales de comercio con precios mínimos de exportación (PME) y precios de exportación (PE) realistas que contemplen valores adecuados de transformación, con el fin de solucionar las distorsiones provocadas en el mercado interno.

2) Urgente sanción de un régimen legal que ampare la fijación de Precios de Exportación (PE) por la Aduana.

3) La creación de un instrumento ágil y adecuado que, con inversión de la carga de la prueba, permita un adecuado contralor sobre las prácticas desleales de comercio (dumping, sub-facturación, triangulación, etc.)

4) Urgente negociación con Brasil para que:

a) Se eliminen los requerimientos de Guía de Importación para importaciones intramercosur.

b) Eliminación del requerimiento de pago a 30 días para productos textiles provenientes del Uruguay.

c) Eliminación de los tejidos de lana del régimen de adecuación, llevando su arancel a cero.

5) Revisión de los mecanismos de fomento a las exportaciones para que a través de los mismos se logre neutralizar los efectos perniciosos de la inflación de costos en moneda constante.

6) Eliminación del monopolio de suministro de electricidad y combustibles para permitir un abastecimiento competitivo

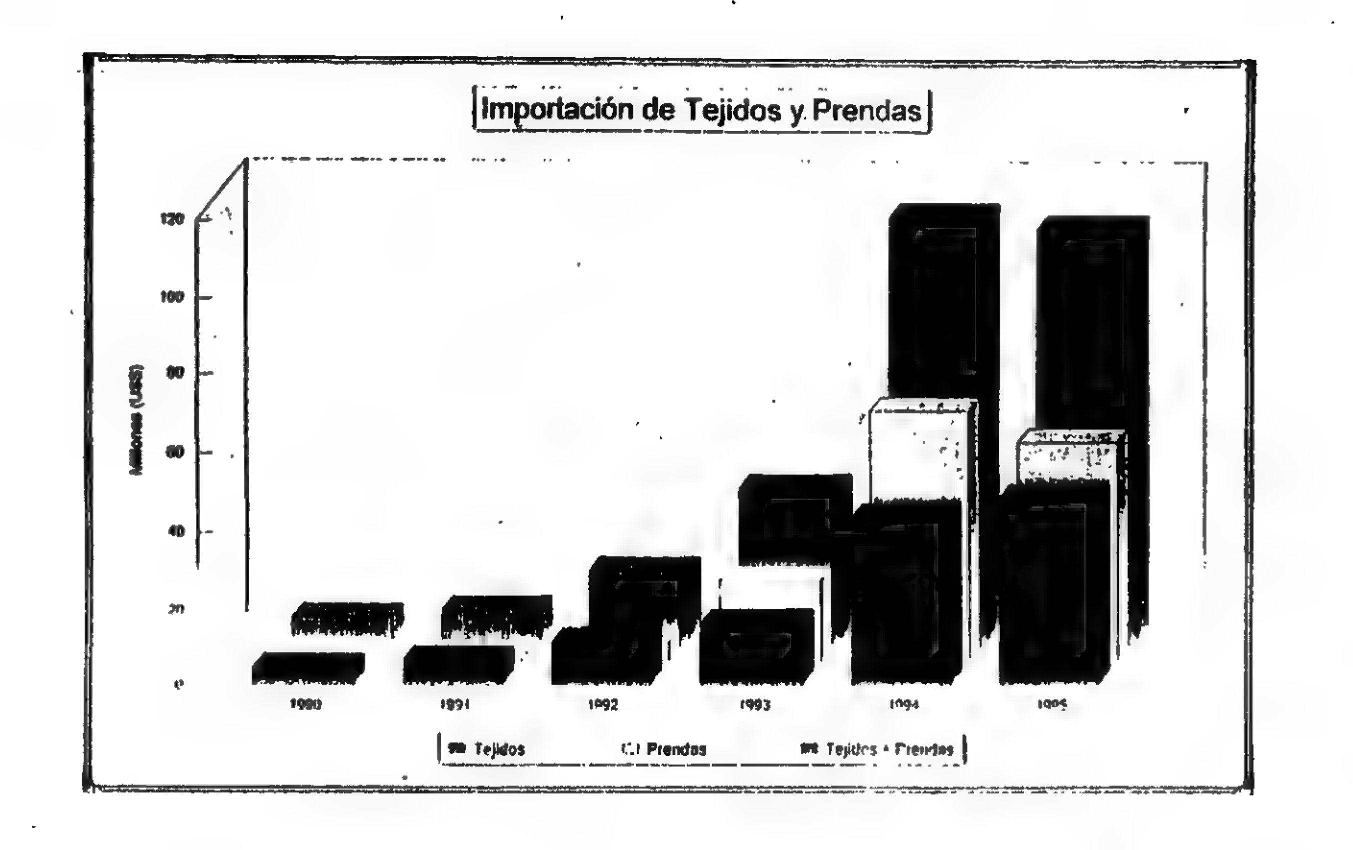
a) Fuel Oil - Hemos iniciado conversaciones con el Ministerio de Industrias y Energía para que, dentro del régimen de grandes consumidores, Sudamtex tenga acceso al precio de fuel-oil que aplican Argentina y Brasil (sin respuesta aún) Consumimos 40.000 litros diarios de este combustible pero debemos pagar una diferencia de aproximadamente U$S 30 por tonelada, más que nuestros socios comerciales Representa U$S 432.000 de mayor costo anual

b) Energía comprada a UTE - Invertimos U$S 500.000 para recibir fuerza motriz en 30 000 volts en lugar de 6 000. El costo ha bajado, pero aún tenemos desventajas con Argentina y Brasil porque estos países, ya sea en forma explícita o implícita, tienen regímenes de promoción que otorgan precios más competitivos. Para eso es necesario que se apruebe urgentemente el proyecto de ley que está hace tiempo en Diputados, en el cual se establece un marco regulador para el suministro de energía.

7) Exoneración del 60% de aportes patronales a la Seguridad Social sobre todos los productos que se exportan (carta presentada al Ministerio de Industrias y Energía el 23 de febrero de 1996) Argentina aplica exoneración de hasta un 85%, dependiendo de la distancia y la zona donde se radica la industria.

8) Reducción del Impuesto al Patrimonio para todas las empresas radicadas en el interior del país. Esta bonificación existía hasta 1992 y fue eliminada posteriormente por la Ley de Rendición de Cuentas, año 1991, No. 16320 con vigencia al 1.1.93. Su objetivo era la radicación en el interior de industrias, con un claro sentido de descentralización indûstrial. El Poder Ejecutivo tiene facultades para la aplicación de este estímulo, otorgado por la última Ley de Lpresupuesto, No. 16736 del 5.1.96, Artículo No. 672..

9) Una mejora del magro nivel de devolución de impuestos indirectos a las exportaciones, hoy en aproximadamente 2.5%. En setiembre de 1994 se presentaron al Ministerio de Economía paramétricas de costos de los productos de exportación con el objetivo de mejorar la competitividad de los mismos. Hoy a 18 meses de esa presentación no se ha ejecutado nada.



Importación de Tejidos y Prendas
Millones (US$)
120
100
80
60
40
20
0
1990
1991
1992
1993
1994
1995
Tejidos
Prendas
Tejidos + Prendas

Proteccionismo

Señor Director:

Considero que el discrepar públicamente con opiniones que se transmiten por los diferentes medios de prensa es una de las bases de la democracia. Ejerciendo este derecho yo discrepo con muchos de los conceptos del editorial titulado "Proteccionismo" publicado por ese semanario el 13 de octubre pasado.

Es muy difícil verter conceptos macroeconómicos muy generales sin caer en la tentación de etiquetar causas y efectos. Proteccionismo es un sustantivo de grandes dimensiones, pero qué país, qué bloque económico, no lo practica de alguna forma. Doy un simple ejemplo del mercado de mayor volumen y potencialidad económica que es EE.UU.: para ingresar un producto tejido de lana, Uruguay tiene un cupo limitado y, dentro de él, el importador debe abonar 37% de arancel. ¿Es así como se globaliza el comercio internacional?

Debemos combatir prácticas desleales de comercio. ¿Es esto proteccionismo? ¿Cómo puede una empresa competir en cualquier mercado cuando la oferta importada ingresa utilizando sistemáticamente la subfacturación, eliminando de esa manera la carga arancelaria que cualquier sistema haya implementado?

Coincido, sí, con el concepto del achique del Estado, de la reducción del gasto público y, por ende, de la reducción de peso tributario sobre la producción nacional. Pero todos sabemos que alcanzar transformaciones bajando el gasto, desmonopolizando productos y servicios en las empresas del Estado, ha sido un ejercicio de mucha retórica y de nulo resultado. Entonces con este panorama, el ajuste que debe recaer sobre los exclusivos hombros del sector privado es una utopía imposible de alcanzar.

Compartimos la libertad para que todo consumidor tenga acceso a la mayor diversidad de oferta de bienes, ya sean importados o nacionales. Discrepamos cuando las reglas de juego no son transparentes o justas, cuando hay trampas en el ejercicio de los aranceles sobre precios ficticios, o cuando simplemente los beneficios al consumidor no llegan por la aplicación de lo que se llama "precio de indiferencia" que es vender por lo que paga el mercado y no refiriendo a lo que cuesta. Yo pertenezco al Sector Textil donde el aumento descomunal de la oferta importada en pocos años (1990-1994) debería haber ejercido una presión sobre el comportamiento de precios ligado a la devaluación del peso. Mencionando unas pocas cifras, concluyo que no percibo ningún beneficio para el consumidor. En el período 1990-1994 la vestimenta aumentó 1323% y el peso se devaluó 630%. Creo que es evidente que ha habido una transferencia de recursos de los productores de bienes textiles a los importadores.

Yo presido una industria textil pionera y líder y a pesar de haber estado "protegida" nunca fue nuestro estilo adormecernos ni haber evitado el riesgo. Atravesamos hoy por un hecho histórico: estamos invirtiendo U$S 20 millones en nueva tecnología, transformando nuestro perfil de ventas de 5% a 55% para el mercado externo, ya mejoramos la productividad en 70% y, además, hemos implantado el modelo de mejora de la gestión a través de la Calidad Total.

A pesar de todos estos esfuerzos, no somos competitivos. Sin reforma del Estado y con marco monetario desfavorable (costos en dólares insoportables) no vemos la salida. Esto dicho sencillamente, evitando etiquetar teorías económicas que son caldo de polémicas.

Saludamos a Ud. muy atte.

Sudamtex de Uruguay S.A.

Oscar [illegible]
Presidente



Aumentó la oferta y bajaron los alquileres a lo largo del año pasado
• Página 10

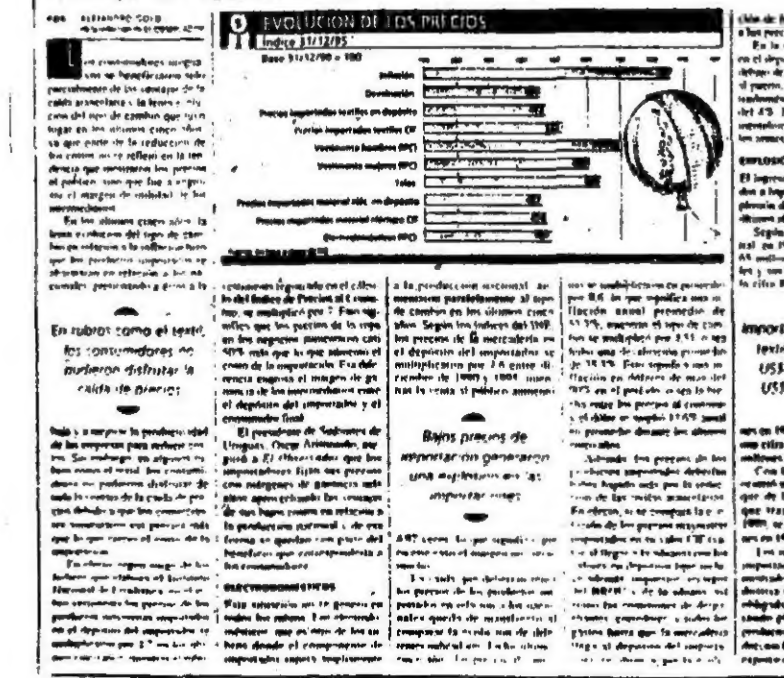
República AFAP SA ya comenzó a contratar su personal gerencial
• Página 10

MIÉRCOLES 28 DE FEBRERO DE 1996
EL OBSERVADOR

■ CONSUMO

Precios al público pudieron subir menos

En algunos rubros como en la vestimenta, los valores aumentaron muy por encima del incremento que registró el costo para los importadores



En rubros como el textil, los consumidores no pudieron disfrutar la caída de precios

Bajos precios de importación generaron una explosión en las importaciones

ELECTRODOMÉSTICOS

EXPLOSIÓN DE IMPORTACIONES

Importación de materias textiles crecieron de US$ 65 en 1990 a US$ 209 en 1995

Columna

¿Problema solucionado?

por Michele Santo

Hace un par de semanas y con motivo del mensaje dirigido a la ciudadanía al cumplirse el primer año de su mandato, el Dr. Sanguinetti señaló que el fenómeno del "atraso cambiario" había desaparecido casi que por arte de magia, señalando que este había sido uno de los logros fundamentales de su primer año de gestión.

Esta semana y ante las críticas recibidas del sector industrial durante la visita a una planta papelera, el ministro del ramo —Cr. Slinger— volvió a referirse al tema señalando ante dichos reclamos que del tema del atraso cambiario ya no se hablaba más, porque el mismo —si alguna vez existió— desde setiembre del año pasado ya no existe.

Con todo el respeto que nos merecen tanto el presidente de la República como el ministro de Industria, debemos señalar que están profundamente equivocados y que si ese es el diagnóstico con el que está trabajando el gobierno (lo cual aparece corroborado en el hecho de que se está proyectando una inflación igual al ritmo de devaluación para este año 1996, por lo que implícitamente se busca mantener los actuales niveles de precios internos en dólares), las perspectivas de crecimiento y desarrollo futuras de la economía se verán seriamente resentidas.

Vayamos por partes. La afirmación oficial de que desde setiembre del año pasado el atraso cambiario no existe, se basa en el hecho de que en los últimos seis meses la inflación doméstica ha estado levemente por debajo del ritmo de devaluación, ya que mientras que ésta ha sido de 12,6% en el período setiembre '95-febrero '96, el IPC aumentó 11,6% y el IPM lo hizo en 10,2%. Ello implicó que la inflación doméstica en dólares —que es lo que se conoce popularmente como atraso cambiario— desapareció y en los hechos fue levemente negativa.

Lo que esta situación indica, en el mejor de los casos, es que el problema del atraso cambiario ha dejado de agravarse, pero de ahí a afirmar que el mismo se ha terminado hay mucha distancia. Es como el caso de un enfermo en estado febril al que de repente le deja de subir la fiebre: el hecho de que ésta se mantenga estabilizada en una temperatura de 40 grados no implica en absoluto que el enfermo se haya curado y esté sano. Algo similar le ocurre a la economía uruguaya. Así como nuestro hipotético enfermo se curaría cuando su temperatura vuelva al nivel normal de 36,5 grados, también el atraso cambiario efectivamente dejará de ser un problema para nuestro país cuando los precios y costos en dólares tengan una reducción significativa, en el orden de 15% como mínimo, aunque la reducción requerida dependerá de la magnitud de la deflación que se seguirá importando desde la región.

Pero lo más importante es que aun la reducción de la inflación en dólares de los últimos seis meses —e incluso del último año— está escondiendo cambios de precios relativos muy importantes y que al menos desde el punto de vista económico son mucho más relevantes para hablar del fin o no del problema del atraso cambiario. Nos estaremos refiriendo a la diferente evolución de los precios de los bienes transables internacionalmente y de los no comercializables.

La reducción de la inflación a 11,6% en los últimos seis meses se consiguió con un aumento de los precios de los "Alimentos y Bebidas" de 7,5% y un incremento de los precios en "Vestimenta y Calzado" de 8,3% (que son los dos componentes transables por excelencia del IPC, a lo cual habría que agregar componentes parciales de los otros rubros), mientras que en promedio los otros componentes del índice de precios —en su mayoría bienes y servicios no transables— aumentaron 15,1%. Dentro de este último grupo, la incidencia de las tarifas públicas ha sido notoria tanto en forma directa como indirecta (en los últimos seis meses, las tarifas de Antel, OSE y UTE aumentaron 22,8%, 13,5% y 13,4%), así como los aumentos en sectores tales como salud, con 17,2%.

La historia es parecida si analizamos el comportamiento en los últimos doce meses, donde mientras que el IPC aumentó 33,6%, los precios de los "Alimentos y Bebidas" y de "Vestimenta y Calzado" crecieron 26,1% y 28,5% respectivamente, al tiempo que el resto de los componentes del IPC en promedio aumentó 39,9%.

Pero más allá de las cifras específicas, tanto en el último año como en los últimos seis meses y concomitantemente a la reducción del ritmo de inflación, se dio un nuevo deterioro de los precios transables en términos de los no transables, que es la medida más relevante de la competitividad y la variable clave para determinar la asignación de recursos en la economía.

El que este nuevo deterioro de precios relativos de los bienes transables se haya dado a niveles absolutos de inflación menores a los de años anteriores, se explica en parte por el cambio en el contexto regional, y en parte debe atribuirse a la reducción del desequilibrio fiscal conseguida en el año pasado, aunque la misma forma en que se logró dicha mejora fiscal a base de un muy fuerte aumento de las tarifas públicas contribuyó al nuevo deterioro de competitividad para los sectores productores de bienes transables.

Es cierto que el gobierno intentó corregir en parte dicho deterioro con medidas tales como la reducción de aportes patronales para la industria, mejoras en la devolución de impuestos indirectos y en el mecanismo de prefinanciación de exportaciones, pero el problema es que dichas medidas se agotan rápidamente ante el mantenimiento de los problemas de fondo.

Con este contexto, proclamar el fin del problema del atraso cambiario desde setiembre del año pasado aparece como un acto de excesivo voluntarismo.

El actual nivel de tipo de cambio real constituye un cepo muy significativo para el funcionamiento fluido de la economía, que junto con el "salvavidas de plomo" que constituye el enorme e ineficiente gasto público actual, está volviendo cada vez más difícil la posibilidad de que el sector privado pueda mantenerse a flote, ni que hablar de crecer a ritmo acelerado.

No existe en el mundo ninguna economía pequeña y abierta que haya podido crecer de manera acelerada y sostenida a base de acumular atraso cambiario y aumentos permanentes del gasto público sobre las espaldas del sector privado. Mientras no reconozcamos esta dura realidad [illegible] lo que implica en térm[illegible] de la necesidad de un muy fuerte ajuste estructural interno de la economía—, se[illegible]mos con la arraigada costumbre uruguaya de continuar "arrastrándonos por el barro", replando mientras que el resto del mundo marcha a paso cada vez más acelerado, y quedando cada vez más rezagados de la posibilidad de acceder a niveles superiores de progreso y bienestar.

Apertura, ¿fiesta de comerciantes?

POR JULIO DE BRUN
de la redacción de El Observador

Un tema de discusión recurrente de los últimos años en Uruguay ha sido el de las variaciones de los precios relativos. Cuánto suben los precios al consumo respecto al dólar o respecto de los precios al por mayor (distintas versiones de lo que suele considerarse "atraso cambiario"), los salarios respecto de los precios al consumo (lo que generalmente se denomina "salario real") o respecto al dólar, y así sucesivamente.

En los últimos tiempos ha comenzado a extenderse esa discusión al comportamiento de rubros más específicos de la canasta familiar. En particular, la brecha entre la variación del Índice de Precios al Consumo (IPC, que mide precios de los productos en la etapa minorista o al consumidor) y la de los Precios al por Mayor de Productos Nacionales (IPMN, que contempla precios, precisamente, en la etapa mayorista), suele ser atribuida a un continuo crecimiento del "margen de intermediación", que no es otra cosa que el valor agregado entre la etapa mayorista y la minorista en la cadena de comercialización.

Es obvio que la comparación gruesa entre los índices IPC y IPMN tiene enormes dificultades como para ser atribuida puramente a un problema de margen de comercialización. Entre otras cosas, porque el IPC incluye numerosos servicios que no están presentes en el IPMN, como transporte, salud, educación y pasatiempos, que según como evolucione la demanda interna pueden tener mayores o menores crecimientos de precios que el promedio de la economía.

Pero además, aunque se haga un cálculo más depurado, como el de la nota de este diario del día de ayer, y se comparen bienes con bienes, especialmente los incluidos en ambas canastas, la evolución no tiene por qué ser paralela porque entre la etapa mayorista y la minorista hay precisamente un servicio de intermediación. Y si duda de la utilidad de ese servicio, compare los tiempos de hacer compras entre ir a un supermercado o recorrer la feria para comprar verduras; de allí ir a una planta industrial para comprar la leche, de allí a una fábrica de pastas, de allí a la panadería, de allí a una chacinería o una carnicería y así sucesivamente.

El punto es que la carne siempre es carne, pero no es el mismo producto una res en un gancho del frigorífico que un trozo de lomo en la carnicería. Y lo que diferencia ambos productos, más que el contenido, es el servicio al consumidor.

Una vez que esto resulta claro, las comparaciones que a veces se hacen con cierta intencionalidad entre la evolución de los precios de ciertas categorías de bienes en las etapas mayorista o minorista empiezan a perder sentido. Por ejemplo, se ha comenzado a escuchar por parte de los industriales que la apertura comercial no beneficia al consumidor porque el importador o el comerciante se apropian del margen, sin reducir el precio. La respuesta obvia a semejante argumento para no bajar aranceles a la importación es que, si de todos modos el precio al consumidor no varía, el productor nacional no tendría por qué verse perjudicado ante el extranjero. Además, al ser bastante libre la actividad de importar, si un operador se apropia de márgenes exorbitantes estimularía la entrada de rivales que rápidamente los harían desaparecer.

De todos modos, lo que la experiencia demuestra es que, efectivamente, cuanto mayor es la apertura menor es el nivel de los precios al consumo, respecto de lo que serían en otras condiciones. Y esto de "las otras condiciones" hay que tenerlo en cuenta, pues tiene que ver con lo que decíamos más arriba sobre el margen de intermediación entre la etapa mayorista y minorista. Durante los últimos años Uruguay tuvo un enorme crecimiento en la demanda de consumo. Esto permitió una fuerte expansión del sector comercio, pues la demanda por ese servicio de intermediación creció junto con el mayor consumo. Por lo tanto, no es de extrañar que el precio al consumo creciera más que los precios al por mayor, pues el sector de intermediación se tiene que expandir ante la señal que recibe del mercado. Pero eso no implica la apropiación de una renta monopólica o una explotación del intermediario al consumidor.

Ese mayor margen es lo que atrae nuevos competidores al mercado de intermediación y lo que estimula inversiones en este sector (¿de dónde salieron, si no, los recursos para financiar cuatro shoppings center y centenares de remodelaciones en locales comerciales?). Además, ese margen de intermediación no sólo incluye beneficios del comerciante, sino también salarios. Si el margen no creciera, el empleo del sector no hubiera aumentado absorbiendo parte de la caída del empleo en la industria. Tampoco se justificaría el mayor crecimiento de los salarios del sector comercio respecto de otros sectores de la economía.

Por ejemplo, los precios de importación de textiles crecieron 372% desde 1990 y los precios al consumo de vestimenta lo hicieron en el orden del 600%. Pero los salarios del sector comercio aumentaron en el mismo lapso un 745%.

¿Qué hubiera pasado sin apertura pero con "boom" de consumo? Que los precios de textiles importados en depósito hubieran crecido un 422% y no un 372% (como lo hicieron los precios CIF) y entonces los precios al consumo hubieran crecido en el entorno del 670% y no del 600%. Por ello, el consumidor se benefició con la apertura. Y si no hubiera competencia en el sector y la reducción de aranceles sirviera sólo para incrementar las utilidades de los comerciantes, no hubiera habido estímulos para efectuar inversiones de la magnitud de las realizadas ni para incrementar salarios y empleo en la forma que se hizo en los últimos años.

De esa inversión también se benefició el consumidor, además de la rebaja arancelaria. Y por ello estuvo dispuesto a pagar más, lo que en parte recoge la discrepancia entre los distintos índices de precios.

CORREO DEL LECTOR

¿Ideología económica o mesianismo?

Señor director:

No cabe duda que en los últimos 50 años el mundo ha asistido al fracaso de dos teorías económicas: el mercado y los factores de producción dirigidos y administrados por el Estado (marxismo) y el modelo de sustitución de importaciones. En ambos casos se han escrito millones de líneas probando y justificando la validez de estas doctrinas, apareciendo un factor común entre todos los escritos: a medida que más visible se hacía su fracaso, más acérrimamente eran defendidos y en más contradicciones y falsedades incurrían sus proponentes.

Hoy estamos frente al mismo fenómeno con los cultores del aperturismo a rajatabla.

A medida que aparecen fuertes resquebrajamientos en el supuesto logro del bienestar general, obtenible por la aplicación del modelo, más extremos se vuelven sus defensores, a quienes no parece preocuparles incurrir en groseros errores y contradicciones, con tal de mantener a ultranza la defensa de su modelo.

Un ejemplo claro de esta posición la encontramos en un artículo publicado por *El Observador* el jueves 29 de febrero, donde el autor incurre en dos errores inexcusables y varias generalizaciones que, por lo menos, pueden calificarse de fuertemente discutibles.

Veamos primero las contradicciones: Al criticar la postura de la apropiación de márgenes excesivos por parte del importador o comerciante, se argumenta que si el precio al consumidor no varía, el productor nacional no tendría perjuicio ante el extranjero. Esto es un error elemental ya que el productor nacional solamente compite, en el mercado de oferta, con el productor extranjero y el precio al consumidor es una variable que maneja el comerciante y no el industrial pues éste compite en una etapa anterior de la cadena.

Otro error fundamental es asumir que con menos apertura y "boom" de consumo, necesariamente los precios al consumo hubieran crecido en un entorno de 670% y no del 600%. El precio que el mercado estaba dispuesto a pagar era 600% pues, si hubiera estado dispuesto a pagar 670%, el precio se hubiera situado allí. El único caso en que el precio hubiera podido situarse en 670% era a través de una fuerte escasez de oferta. No escapa al público que el nivel de capacidad ociosa de la industria es de tal magnitud que una escasez de oferta era poco probable para los niveles de crecimiento de consumo verificados.

Veamos ahora algunas generalizaciones muy discutibles utilizadas como verdades para demostrar la tesis del autor.

La primera es insistir, como se ha hecho hasta el hartazgo en varios artículos, que los mercados son cristalinos afirmando que "al ser bastante libre la actividad de importar, si un operador se apropia de márgenes exorbitantes estimulará la entrada de rivales que rápidamente los hará desaparecer". La realidad demuestra que muchos factores deforman esta supuesta cristalinidad, una de ellas es el costo de entrada y salida de un negocio versus la preexistencia de operadores que entraron bajo otras reglas y ya se encuentran aquí.

La afinidad al riesgo también es un motivo distorsivo de esta cristalinidad, pues un operador externo puede ver al mercado como chico y riesgoso, mientras que el que se halla inmerso en él y con los gastos de inserción amortizados hace décadas, lo analiza bajo otra óptica.

Asimilar el crecimiento de la actividad solamente al crecimiento de margen justificando que gracias a ello aumentó el empleo del sector, es falaz. Si la actividad creciera en forma importante a igual margen, la oferta también habría crecido maximizando rentabilidad a través de una mejor absorción de gastos fijos y creando empleo.

También son discutibles los beneficios, que en el artículo se dan por sentados, de transferencia de mano de obra industrial a mano de obra en el sector comercio, pues esto sólo sería así, si en el cálculo agregado los ingresos generados por esta transferencia, fueran iguales o superiores a los preexistentes.

En conclusión, las señales percibidas de defensa con cualquier argumento nos preanuncia, al igual que lo ocurrido en el pasado, el fracaso de un modelo extremista, esta vez el de apertura en lugar del de cierre que, como el movimiento de un péndulo ha llegado al extremo de una oscilación, debiendo ubicarse en el correr del tiempo en un justo medio: ni protección a ultranza ni apertura a ultranza.

OSCAR ARISTIMUÑO